



Comment fluidifier vos processus de vente et améliorer vos résultats ?

Découvrez comment la plateforme LYA peut vous aider à accélérer votre stratégie commerciale



Sommaire

- > Quelle présence sur le **web** ?
- > Quelles actions sur les **réseaux sociaux** ?
- > Mettre en place des **formulaires** pour vos prospects et campagne sur votre site
- > Une étape-clé : le **recueil des besoins**
- > La **comparaison des offres** : personnalisation de la proposition
- > Comment rédiger et transmettre votre **proposition**
- > Le cycle de **relance**
- > La **souscription**
- > Conclusion

Parcours de tarification
multi-compagnies



Présence sur le Web

Un site web : pour quoi faire ?

Pour générer des LEADS

- 👉 Un site qui explique vos **domaines de compétence** (marchés d'assurance)
- 👉 Qui expose clairement et **précisément ses cibles** (retraités, artisans, prof lib, ...)
- 👉 Qui **rassure** : témoignages et avis
- 👉 Qui a plein de CTA et de formulaires pour **entrer en relation facilement** avec vous
- 👉 Générer du contenu pour le **référencement naturel**

Un exemple + Simple

The screenshot shows the +Simple website interface. At the top, there is a navigation bar with the +Simple logo and menu items: Assurances, Activités, Actualités, Courtiers, and Qui sommes-nous. On the right, there is a phone icon with the number 09 79 98 07 30 and a button labeled 'Espace Client'. The main header features a yellow umbrella icon and the text '+Simple, l'assurance en ligne dédiée aux coiffeurs'. Below this is a search bar with the placeholder text 'Votre société, activité ou Siret' and a dark blue button labeled 'Trouver mon assurance'. A horizontal carousel of four categories is shown below the search bar: 'Garagiste' (Mécanicien, carrossier, réparateur), 'Métiers du bien-être' (Massage, naturopathie, aromathérapie, hypnothérapie...), 'Boulangier, Pâtissier' (Boulangerie et boulangerie-pâtisserie), and 'Chauffeur VTC' (Chauffeurs VTC). Navigation arrows and a link 'Voir tous les métiers' are located at the bottom of the carousel.

Domaines de compétence

CTA

Cibles précises

Plus de 30 000 entreprises
ont choisi +Simple

Distinction client eKomi Or !



4.9/5

« Ayant souscrit une complémentaire santé, Coralie m'accompagne tout au long de la vie de mon contrat. Elle n'hésite pas à m'accompagner et se mettre en relation avec l'assistance quand il y a un problème sur le contrat. Cela me met en confiance de savoir que je peux compter sur elle à tout moment. »

Laurent ADAM
Agent commercial

« J'ai pu souscrire à une complémentaire santé d'entreprise directement en ligne tout en étant accompagné. L'équipe est à l'écoute et nous avons un interlocuteur unique, ce qui est rassurant et appréciable. Je recommande donc +Simple. »

Antoine DELANGLADE
Entrepreneur

Rassurance



Les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux : pour quoi faire ?

Pour digitaliser le bouche à oreille

- 👉 **Véhiculer vos valeurs** et parler de vous avec plus d'impact
- 👉 **Créer du lien** (connaissances communes, partenariats possibles, ...)
- 👉 **Diversifier** votre cible
- 👉 Gagner en **proactivité** (messaging)

Comment ?

*En mettant en ligne un **profil attrayant**, en construisant une **stratégie de contenu claire** et en faisant parler de votre entreprise (**posts réguliers**)*

🚀 Pour plus d'informations : blog.lyaprotect.com

Un exemple Linkedin de Promis

The screenshot shows the LinkedIn profile for Promis. At the top, there is a banner with the Promis logo and the text "L'incroyable courtier en assurances pour les libéraux". Below the banner is the company name "Promis" and a description: "L'incroyable courtier qui révolutionne l'assurance des professions libérales. Assurances · Clichy, Île-de-France · 1 071 abonnés". There are three buttons: "+ Suivre", "En savoir plus", and "Plus". Below this is a navigation bar with "Accueil", "Infos", "Posts", "Offres d'emploi", "Personnes", and "Vidéos". The "Infos" section is expanded, showing a detailed description of Promis as a digital insurance broker for freelancers, highlighting a 30% average savings on contracts. Below the "Infos" section is the "Posts de la page" section, which contains two posts. The first post is titled "Vous êtes kinésithérapeute et libéral ?" and features a man in a white t-shirt. The second post is titled "Oyez oyez, infirmières et infirmiers" and features a woman in blue scrubs. Both posts include the Promis logo, subscriber count, and a "voir plus" link.

Positionnement clair

Posts réguliers



Formulaires / campagnes prospects

Un formulaire : pour quoi faire ?

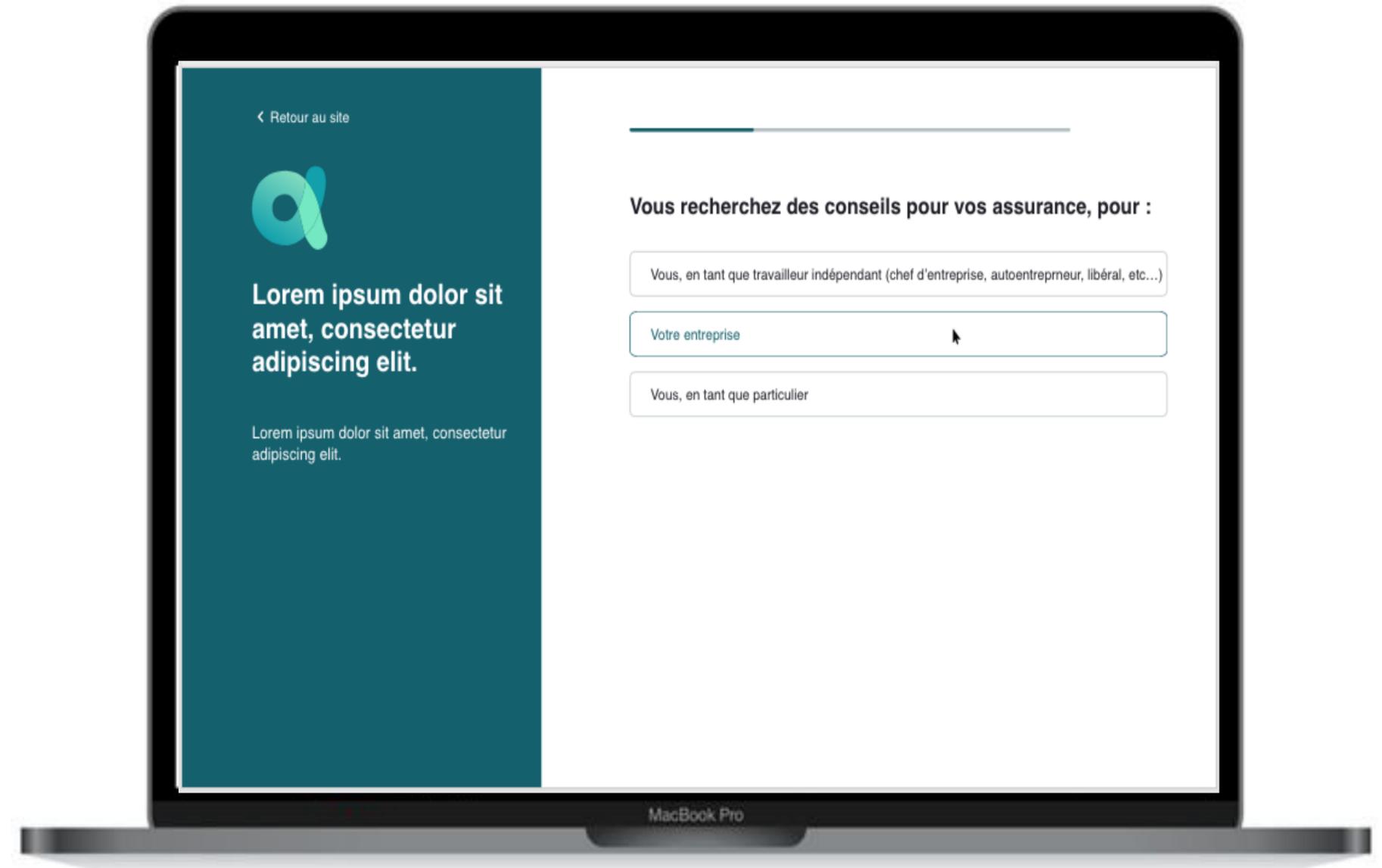
Pour traiter rapidement et efficacement vos LEADS

- 👉 **Permettre l'interaction** entre vos visiteurs et vous
- 👉 Pour recueillir les **informations administratives** du prospect
- 👉 Permettre d'**affiner le profil** d'un prospect (*campagne par e-mail*)
- 👉 Pour **débuter un échange commercial**
- 👉 **Augmentez l'engagement** de vos prospects (meilleur taux de conversion)

*En posant les bonnes questions - et de la bonne manière - sur votre formulaire de contact, vous pouvez potentiellement **gagner beaucoup de temps et vous concentrer sur votre proposition commerciale**.*

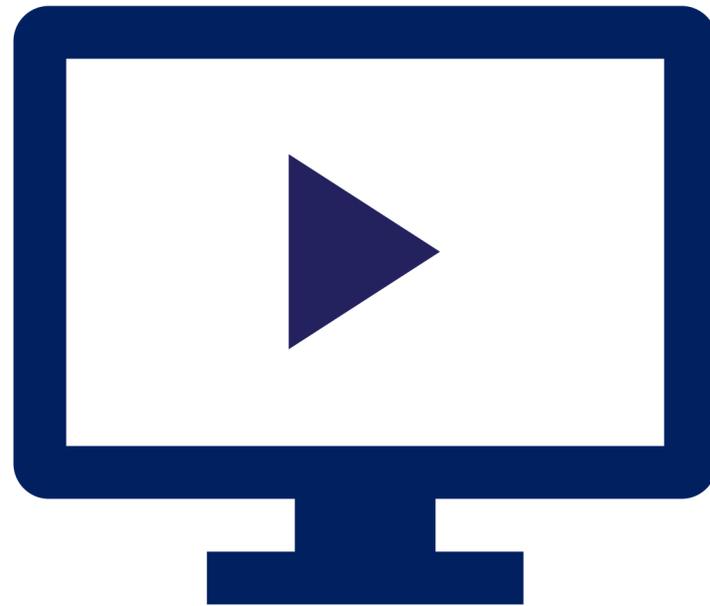
Formulaires Web

- 👉 Formulaire de contact
- 👉 Formulaire Santé TNS
- 👉 Formulaire Santé Particulier
- 👉 Formulaire Prev TNS
- 👉 A encapsuler **sur votre site**
- 👉 A envoyer **par e-mail**



Formulaire

Démo



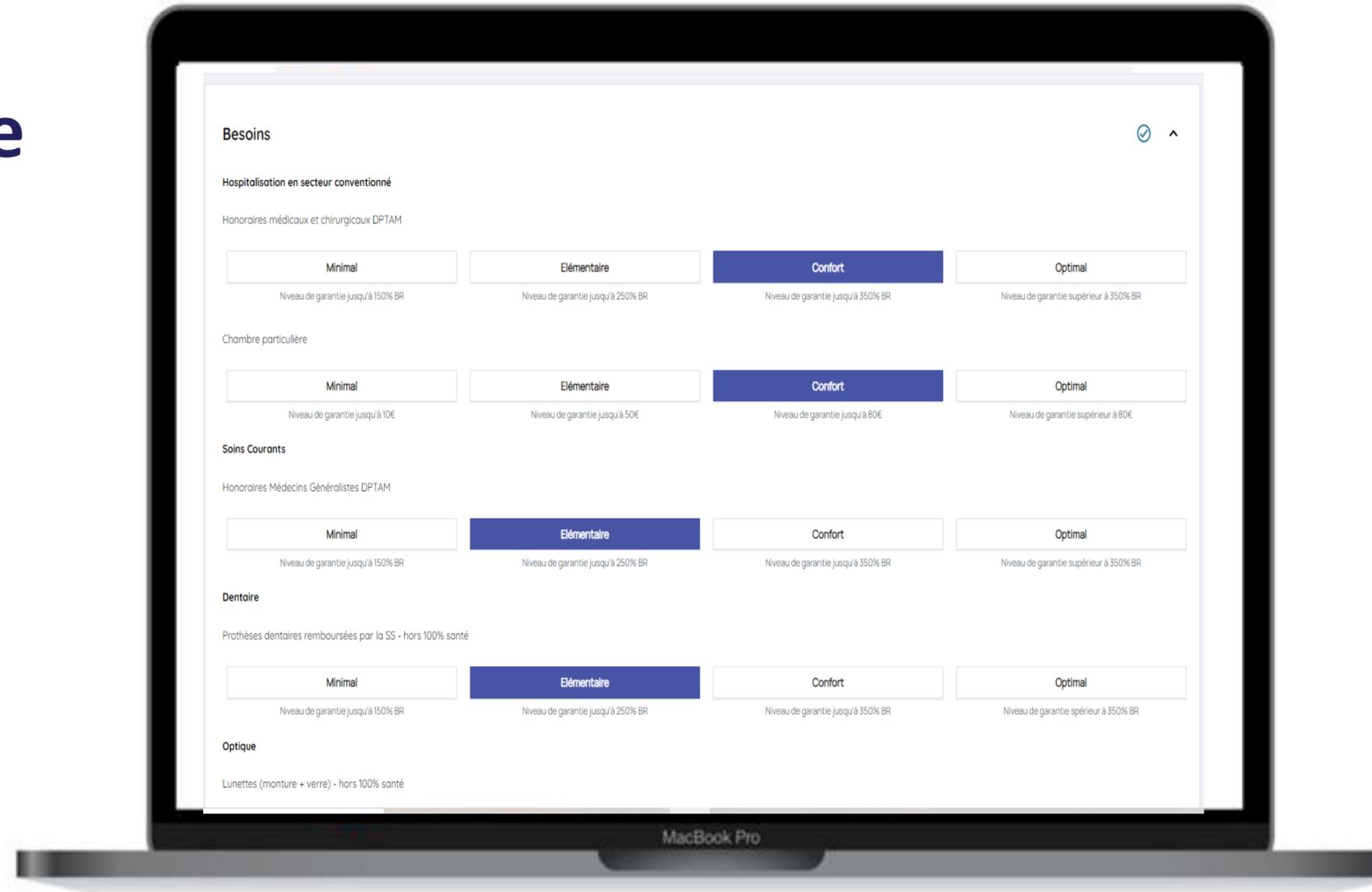


Parcours de tarification

Une étape-clé : le recueil des besoins

Pour pouvoir trouver la meilleure proposition

- 👉 Collecte des besoins Santé TNS
- 👉 Collecte des besoins Santé Part
- 👉 Collecte des besoins Prev TNS
- 👉 Saisie manuelle des **besoins spécifiques**
- 👉 Edition de la **FIC** et de la **fiche cabinet**



La comparaison des offres : personnalisation de la proposition

Soins courants

	Santé Plurielle Aiptis Formule 3 / 60.76 €	Santé Mix April 4/2 / 34.17 €	Santé Individuelle 4/4/4/4 / 44.24 €
Consultation généraliste DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	125% BR	150%
Consultation généraliste non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Consultation spécialiste DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	125% BR	150%
Consultation spécialiste non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Actes de spécialités, chirurgie, technique médicale DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	125% BR	150%
Actes de spécialités, chirurgie, technique médicale non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Radiologie DPTAM-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	100% BR	150%
Radiologie non DPTAM-Plafond d'indemnisation	130% BRSS	100% BR	130%
Auxiliaire médical-Plafond d'indemnisation	150% BRSS	100% BR	150%

MacBook Pro

Comparsateur multi – offres & multi - compagnies

👉 Comparaison Tarifs

👉 Comparaison Garanties & services

👉 Comparaison avec le **contrat actuel**

👉 **Ajout manuel** de critères de comparaison

👉 **Suppression manuelle** de critères

👉 **Mise en avant** de critères importants

👉 Génération d'un éditique Tableau de comparaison

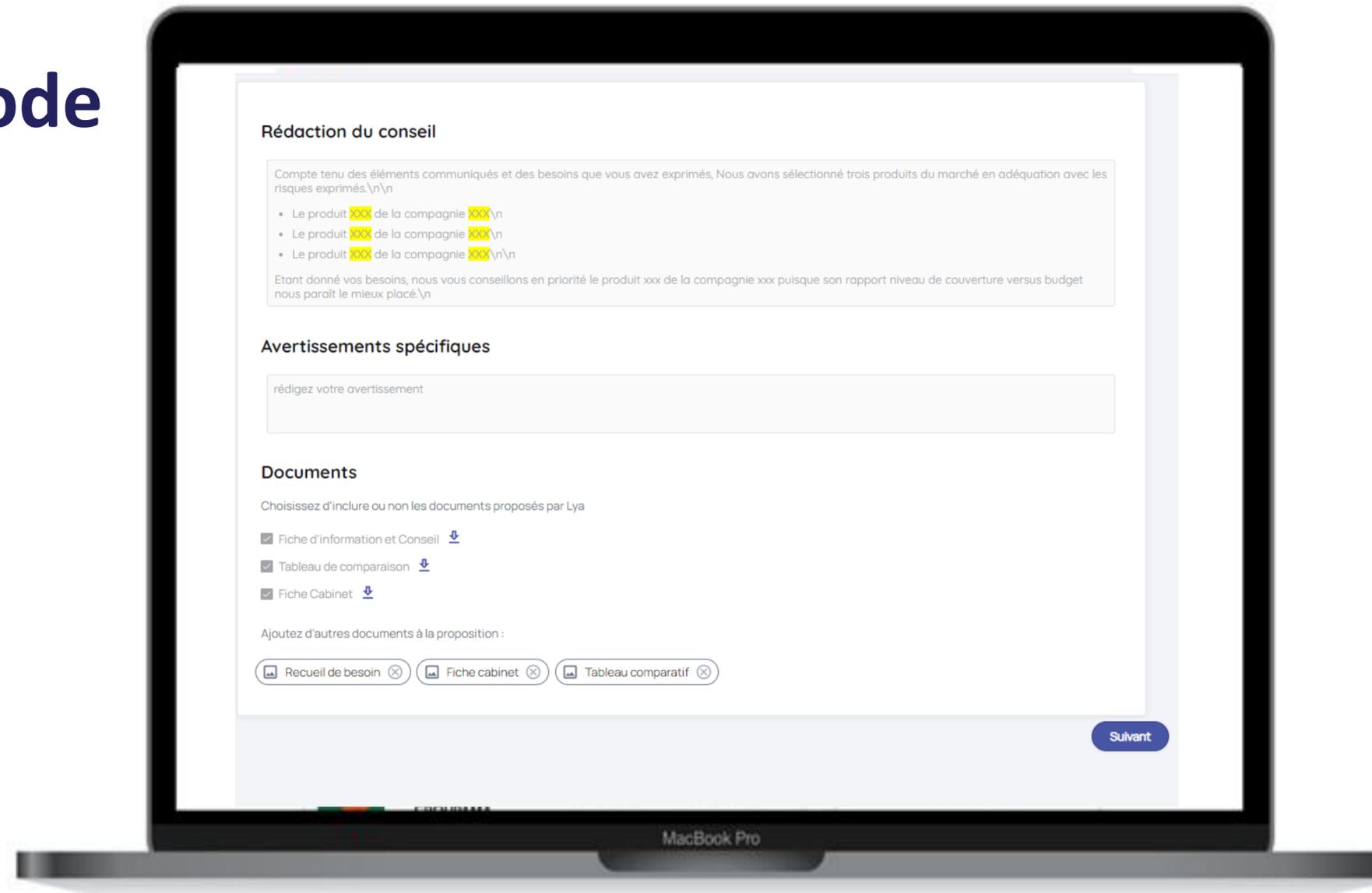
Comment rédiger et transmettre une proposition

Adaptez votre message et le mode d'envoi à la situation

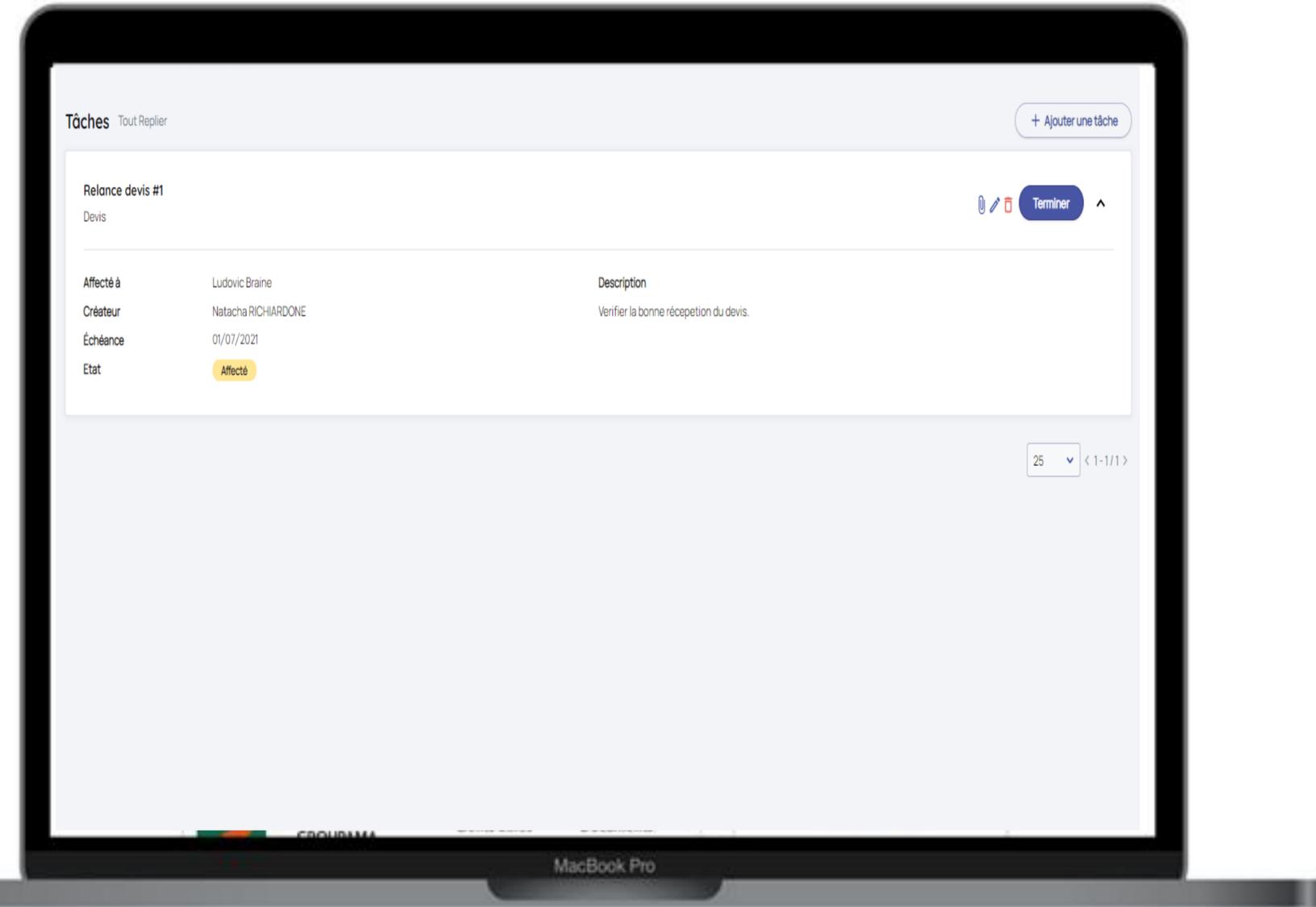
👉 Rédaction d'un conseil

👉 Avertissement (prix, besoin non rempli, ...)

👉 Par mail, espace assuré ou courrier



Le cycle de relance



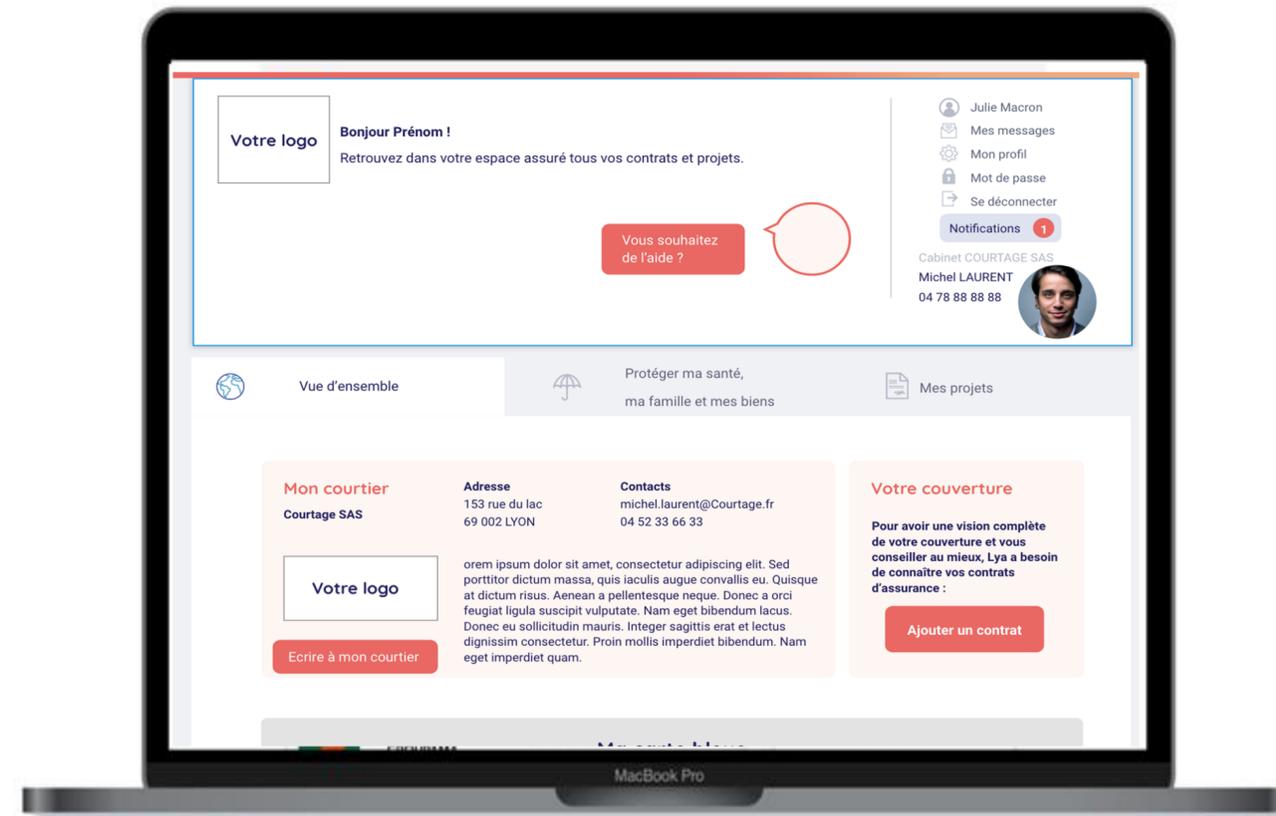
Pensez à affecter des tâches

- 👉 **Séquence de relances** affectées au vendeur
- 👉 **Espacées** dans le temps (pas trop)
- 👉 **Objectif et argumentaire** de la relance clairs :
confirmation de la réception de la proposition,
bonne compression des documents, avis sur le
tarif, raison de l'hésitation....

La souscription

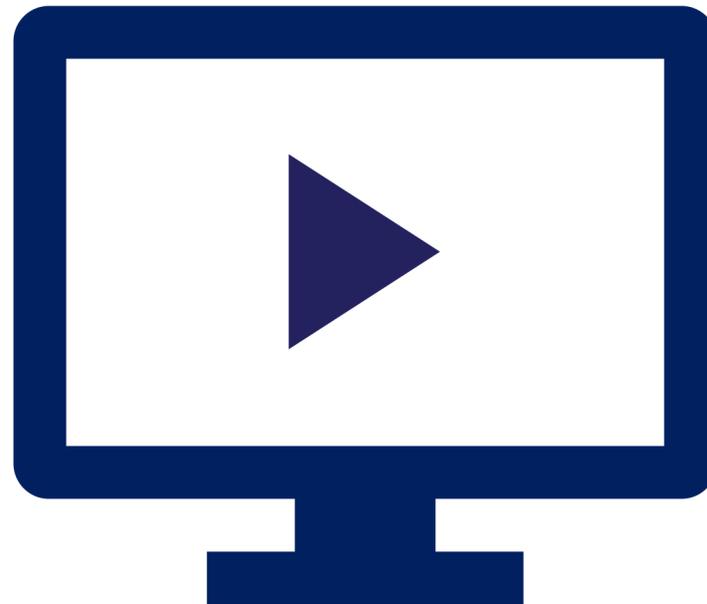
Choisir une modalité de souscription adaptée

- 👉 Collecte de Pièces Justificatives ou non
- 👉 Signature des documents projet (devoir de conseil) ou non
- 👉 Signature manuelle ou électronique de ces documents



Parcours de tarification

Démo



*L'important est de **valoriser votre travail commercial et votre rôle de conseiller** : mise en avant du nombre de compagnies consultées, des devis réalisés et de vos explications (garanties, risques, ...)*



Conclusion



Gagnez du temps

Un gain de productivité de plus de 50% sur le processus de souscription grâce aux robots Lya

Lya est la seule solution en capacité de faire les devis dans les extranets compagnies à votre place et de manière automatique.





Augmentez votre capacité de conseil

La puissance des algorithmes pour mieux comparer les produits et conseiller vos clients

Lya compare pour vous les tarifs, les garanties et les services de plus de 15 produits par marché.



Sécurisez votre activité en étant conforme à la réglementation

Des processus et documents certifiés
100% compliance

Lya génère pour vous la fiche réglementaire, le recueil des besoins, la fiche conseil et enfin le tableau de comparaison.





Valorisez votre portefeuille

Un CRM totalement adapté au métier de courtier d'assurance

Lya vous permet de stocker les données de votre portefeuille de manière sécurisée (Contacts, Prospects, Clients, Devis, Contrats, Documents, Signatures électroniques, etc...)



Modernisez votre relation client

Une expérience client plus fluide et simplifiée grâce au digital

Lya propose des formulaires pour vos clients pour faciliter le parcours de souscription et un espace à vos couleurs pour simplifier le partage d'informations.



Un projet fait avec et pour les courtiers

- 👉 Lya, c'est une **communauté de courtiers avec qui nous construisons l'outil** jour après jour
- 👉 Lya, c'est une **équipe expérimentée**, à l'origine de la digitalisation d'un grossiste d'assurance
- 👉 Lya est **labellisé par Finance Innovation** et soutenu par BPI France
- 👉 Lya repose sur un actionnariat solide et **totallement indépendant**



Pour plus d'informations

N'hésitez pas à réserver une démo sur :

lyaprotect.com



Pour toutes questions

04 81 68 27 05

support@lyaprotect.com